Cadre de compétences de l'OCRCVM

Représentants inscrits et représentants en placement traitant avec des clients institutionnels

Document de référence

IIROC OCRCVM
Investment Industry Regulatory Organization of Canada
Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières

Compétences requises des représentants inscrits et des représentants en placement traitant avec des clients institutionnels

Table des matières

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit et d'un représentant en placement hautement compétents qui traitent avec des clients institutionnels :

Compétences d'ordre réglementaire : Conduite et conformité	Page 4

1. **Déterminer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :**

I. Toutes les relations d'affaires
II. Rapports avec les clients
III. Connaissance du client
IV. Transmission des documents et de l'information réglementaires au client
V. Gestion de la relation client
VI. Protection des renseignements confidentiels
VII. Conflits d'intérêts potentiels

Compétences d'ordre technique : Produits et incidence sur le marché	Page 9

2. **Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement :**

GLOBALEMENT :

I. Structure du marché
II. Analyse macroéconomique
III. Analyse du secteur d'activité
IV. Analyse de la société
V. Analyse technique/statistique
VI. Recherche et analyse pour chaque produit que demande le client
VII. Études de marché, nouvelles et mises à jour pertinentes

TITRES :

VIII. Caractéristiques des titres de capitaux propres et renseignements sur ceux-ci
IX. Caractéristiques des titres à revenu fixe et renseignements sur ceux-ci
X. Caractéristiques des autres produits de placement et renseignements sur ceux-ci

OPTIONS :

XI. Caractéristiques des options et renseignements sur celles-ci

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME :

XII. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme, et renseignements sur ceux-ci

Compétences d'ordre réglementaire : Exécution et protection de l'intégrité des marchés **Page 33**

3. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations :

I. Déterminer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société

II. Déterminer et respecter les obligations en matière de protection des marchés

1. Déterminer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :		
SOUS-COMPÉTENCE	**CONNAISSANCES** **À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**	**COMPORTEMENTS ET APTITUDES** **À appliquer représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**
I. Toutes les relations d'affaires	• Aperçu du cadre réglementaire • Principes de la réglementation des valeurs mobilières • Rôle des autorités en valeurs mobilières dans le processus réglementaire • Code de déontologie et normes professionnelles du secteur des valeurs mobilières • Politiques, procédures et processus applicables de la société • Pratiques de vente acceptables • Législation sur la protection des renseignements personnels et exigences à cet égard • Exigences en matière de confidentialité • Lignes directrices en matière de vente et de publicité • Règles et lignes directrices en matière de communications externes • Rôle du FCPE • Information réglementaire que doivent fournir les sociétés et droits des investisseurs prévus par la loi • Exigences de la législation sur le blanchiment d'argent (p. ex. *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes*)	• Respecter le code de déontologie et les pratiques conformes à l'éthique • Utiliser ses aptitudes avec professionnalisme • Faire preuve de jugement éthique • Établir un climat de confiance dans toutes ses relations professionnelles • Bien préparer tous ses échanges avec les clients, conformément aux politiques et procédures pertinentes de la société • Examiner, analyser et évaluer tous les renseignements fournis par le client

1. Déterminer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :		
SOUS-COMPÉTENCE	**CONNAISSANCES** **À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**	**COMPORTEMENTS ET APTITUDES** **À appliquer représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**

	• Services fournis par les sociétés du secteur institutionnel, notamment :
	  ○ Négociation
	  ○ Recherche
	  ○ Prise ferme
	  ○ Conseils en matière de fusions et d'acquisitions
	  ○ Courtage privilégié
	  ○ Prêt de titres
	• Types de titres vendus et négociés par les sociétés du secteur institutionnel
	• Styles de placement des différents types de clients	

II. Rapports avec les clients	• Processus d'accueil et d'intégration des nouveaux clients par la société • Produits et services que le client peut obtenir auprès de la société • Limites et restrictions associées aux produits et services offerts par la société (le cas échéant) • Frais, commissions, structures de frais et lignes directrices applicables en matière de rémunération • Rôle du représentant inscrit dans la prestation du service à la clientèle • Procédures et exigences liées aux relations avec les clients étrangers	• Répondre efficacement aux demandes des clients en gardant à l'esprit les exigences réglementaires et les politiques et procédures de la société • Respecter le code de déontologie, les pratiques conformes à l'éthique et les processus de la société dans tous les rapports avec les clients

1. Déterminer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :		
SOUS-COMPÉTENCE	**CONNAISSANCES** **À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**	**COMPORTEMENTS ET APTITUDES** **À appliquer représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**

III. Connaissance du client	• Tous les renseignements sur le client exigés par la société et la réglementation
	• Documents se rapportant aux nouveaux comptes
	• Règles relatives à la connaissance du client lorsqu'on traite avec des clients institutionnels
	• Renonciations et dispenses au profit des « clients autorisés »
	• Règles et exigences de l'OCRCVM à respecter pour que le client soit considéré comme un « client institutionnel »
	• Évaluation du degré de connaissance du client et applicabilité des dispenses des obligations d'évaluation de la convenance
	• Stratégies de placement du client
		• Obtenir et consigner tous les renseignements pertinents nécessaires sur le client
		• Effectuer une recherche rigoureuse sur le client en étudiant son secteur d'activité et en examinant tous les renseignements accessibles au public
		• Déterminer si d'autres renseignements sont nécessaires et, le cas échéant, évaluer ces renseignements
		• Vérifier l'information auprès du client après chaque rencontre avec lui
		• Utiliser les ressources de la société et ses propres aptitudes à communiquer pour s'assurer que tous les documents :
		  ○ sont examinés et approuvés par le client;
		  ○ sont soumis par le client en temps voulu;
		  ○ sont déposés auprès de la société et mis à jour dans les délais prescrits.

IV. Transmission des documents et de l'information réglementaires au client	• Convention de compte • Tout autre document exigé par la société, y compris l'information sur la gestion des conflits d'intérêts • Procédures de la société concernant la façon de consigner le degré de connaissance du client	• Fournir et obtenir tous les documents requis • Expliquer clairement les documents quand le client le demande • Consigner les discussions tenues avec le client, conformément aux politiques et procédures de la société

1. Déterminer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :		
SOUS-COMPÉTENCE	**CONNAISSANCES** **À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**	**COMPORTEMENTS ET APTITUDES** **À appliquer représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**
	• Production de demandes d'ouverture de compte dûment remplies et processus d'ouverture de compte • Exigences en matière de tenue des dossiers des clients	
V. Gestion de la relation client	• Responsabilités déontologiques et juridiques envers le client • Procédures internes de transmission à un échelon supérieur • Règles et questions liées à la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* • Rôles des experts internes en ce qui concerne des produits particuliers, comme les dérivés et les actions • Situations dans lesquelles les clients devraient être invités à s'adresser à des experts internes, et marche à suivre pour ce faire	• Avoir des communications régulières et continues avec le client, conformément aux politiques de la société • Répondre rapidement aux demandes du client • Gérer l'ensemble de la clientèle de sorte que chaque client reçoive un service de qualité • Utiliser ses aptitudes avec professionnalisme • Faire preuve de jugement éthique • Orienter le client vers le bon pupitre de placement et les bons experts internes • Établir des relations avec tous les secteurs d'activité de la société • Déterminer qui, à l'interne, est le plus à même d'aider les clients et transférer rapidement leurs appels

1. Déterminer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :		
SOUS-COMPÉTENCE	**CONNAISSANCES** **À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**	**COMPORTEMENTS ET APTITUDES** **À appliquer représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**
VI. Protection des renseignements confidentiels	• Politiques et procédures de la société concernant le respect de la confidentialité des renseignements sur les clients • Mesures de protection des renseignements • Listes grises et listes de titres à négociation restreinte • Rôle des services de banque d'investissement • Rôle du service de la recherche • Rôle du service de financement des sociétés	• Veiller à ce que tous les renseignements sur le client partagés directement et indirectement (p. ex. lors de réunions internes) demeurent confidentiels • Veiller à ce que tous les renseignements sur les opérations des clients demeurent confidentiels • Savoir ce qui constitue une opération appropriée au sein de la société • Respecter toutes les exigences liées à la protection des renseignements confidentiels prévues par les politiques et procédures de la société
VII. Conflits d'intérêts potentiels	• Interdictions à respecter, autorisations à obtenir, information à fournir et mesures à prendre à l'égard des conflits d'intérêts potentiels, notamment : ○ Déclaration des activités professionnelles externes ○ Évitement des opérations financières personnelles interdites	• Analyser les situations de plus près pour déterminer s'il y a lieu de prendre des mesures supplémentaires • Tout au long de la relation avec le client, évaluer les situations susceptibles de poser un conflit d'intérêts • Expliquer clairement la situation au client et lui fournir toute l'information requise au sujet du conflit

GLOBALEMENT | TITRES | OPTIONS | CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)

I. Structure du marché	• Côté acheteur et côté vendeur d'un marché institutionnel
	• Différents types de courtiers institutionnels côté vendeur
	• Différents types de clients côté acheteur, objectifs de ces clients et soutien que le courtier leur apporte
	• Types de négociateurs sur le marché institutionnel :
	  ○ Négociateurs pour compte propre
	  ○ Négociateurs de passif
	  ○ Teneurs de marché
	• Rôle des autres services institutionnels
	• Tendances du marché
	• Incidence d'opérations particulières sur le marché
	• Ensemble des produits de placement offerts aux clients institutionnels
	• Mécanique du marché des titres de créance
	• Facteurs touchant les opérations de change
		• Intégrer, s'il y a lieu, des renseignements sur le marché, des commentaires et des analyses pertinents aux communications avec les clients pour les rassurer quant à ses compétences
		• Fournir des explications précises et fiables aux clients qui en font la demande

II. Analyse macroéconomique	• Rôle et fonction des banques centrales • Comment la Banque du Canada établit et gère sa politique monétaire • Théories économiques : keynésienne, monétariste, théorie de l'offre et de la demande	• Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents • Expliquer clairement les facteurs économiques aux clients qui en font la demande

GLOBALEMENT | TITRES | OPTIONS | CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	• Mécanismes par lesquels les gouvernements établissent leur politique budgétaire et évaluent les répercussions de cette politique sur l'économie • Processus visant à atteindre l'équilibre du marché • Phases du cycle économique, indicateurs économiques utilisés pour analyser la conjoncture des affaires et facteurs servant à déterminer la croissance économique à long terme • Indicateurs clés du marché de la main-d'œuvre au Canada, et principaux types de chômage • Théorie de la détermination des taux d'intérêt et incidence des taux d'intérêt sur l'économie • Inflation et calcul de l'inflation à l'aide de l'indice des prix à la consommation (IPC) • Causes de l'inflation, de la désinflation et de la déflation, et leur incidence sur l'économie • Commerce international et balance des paiements, et leurs répercussions sur l'économie • Taux de change, établissement de ces taux et leur incidence sur l'économie • Taux d'intérêt, établissement de ces taux et leur incidence sur l'économie • Facteurs macroéconomiques ayant une incidence sur les attentes des investisseurs et le prix des titres	

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERM

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	• Principes économiques ayant une incidence sur les marchés financiers et les besoins des clients • Rapport entre la politique monétaire et la politique budgétaire • Techniques et modèles d'évaluation • Rapports économiques et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées	
III. Analyse du secteur d'activité	• Classement des secteurs d'activité • Rendement de chaque secteur durant les différentes phases du cycle économique • Différences dans les analyses et évaluations des entreprises d'un même secteur d'activité • Rapports sectoriels et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées	• Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents • Expliquer clairement l'analyse du secteur d'activité aux clients qui en font la demande • Fournir aux clients tous les renseignements pertinents en collaboration avec des experts internes, au besoin
IV. Analyse de la société	• Diverses sources d'analyse d'une société • Facteurs pris en compte dans l'analyse d'une société afin de déterminer si celle-ci représente un bon placement • Différents types de structures d'entreprise • Importance d'avoir différentes sources d'information sur la société	• Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents • Expliquer clairement l'analyse de la société aux clients qui en font la demande

GLOBALEMENT | TITRES | OPTIONS | CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	• États financiers, notamment : ○ Présentation et postes de l'état de la situation financière, et classement de ces postes ○ Structure de l'état des résultats et sources de revenu net ○ Objet de l'état des bénéfices non répartis, et lien entre celui-ci et l'état de la situation financière et l'état des résultats ○ Éléments de l'état des flux de trésorerie et classement des activités ou postes comptables, y compris les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, aux activités de financement et aux activités d'investissement ○ Importance des notes pour les états financiers et le rapport de l'auditeur ○ Analyse des états financiers fondée sur les tendances et les données comparatives externes ○ Différents types de ratios de liquidité, de ratios d'analyse de risque, de ratios de rendement opérationnel, de ratios de valeur et d'évaluations du rendement de l'entreprise ○ Évaluation de la qualité, en tant que placement, des titres de créance et des titres de capitaux propres émis par une société, à l'aide des notes de crédit ou d'autres renseignements pertinents	• Fournir aux clients tous les renseignements pertinents en collaboration avec des experts internes, au besoin

GLOBALEMENT | TITRES | OPTIONS | CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERM

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	• Rapports de la société et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées • Processus d'offre publique d'achat (OPA) et législation applicable aux OPA • Règlements relatifs aux offres faites par les initiés et aux offres publiques de rachat • Information réglementaire que doivent fournir les sociétés et droits des investisseurs prévus par la loi	
V. Analyse technique/statistique	• Utilisations de l'analyse fondamentale, de l'analyse quantitative et de l'analyse technique/statistique • Théories des marchés, et liens avec les comportements sur les marchés boursiers • Outils d'analyse technique/statistique • Rapports techniques et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées	• Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents • Expliquer clairement l'analyse technique/statistique aux clients qui en font la demande
VI. Recherche et analyse pour chaque produit que demande le client	• Toutes les sources d'information pertinentes sur les produits de placement, dont les suivantes : ○ Documents de placement ○ Prospectus et autres documents réglementaires ○ Études de marché ○ Documents de marketing ○ Recommandations de la société	• Utiliser les recherches sur les produits pour évaluer le risque et le potentiel de rendement • Évaluer la liquidité et la volatilité du produit, sa corrélation avec d'autres placements, la devise et les informations pertinentes sur le secteur d'activité

GLOBALEMENT | TITRES | OPTIONS | CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	• Calculs du taux de rendement et du risque applicable à chaque titre • Valeurs attribuées aux produits • Valeur actualisée, taux d'actualisation et calculs relatifs à la valeur temps de l'argent, à l'établissement du prix des obligations et au rendement • Théories de la détermination des taux d'intérêt • Théorie moderne du portefeuille • Styles de gestion de portefeuille – gestionnaires de titres de capitaux propres et gestionnaires de titres à revenu fixe • Gestion des risques • Stratégies de couverture • Événements économiques, politiques et sociaux pouvant avoir une incidence sur chaque placement • Processus d'offre publique d'achat (OPA) et législation applicable aux OPA • Règlements relatifs aux offres faites par les initiés et aux offres publiques de rachat	• Comparer les analyses techniques, macroéconomiques, fondamentales et quantitatives et les analyses de la société et du secteur d'activité portant sur les produits • Comparer les produits correspondant à des objectifs semblables et comportant des degrés de risque comparables afin d'en évaluer le rendement • Évaluer le rendement de chaque produit au regard des rendements de référence, des indices et d'autres produits comparables • Connaître les nouveaux produits offerts par la société
VII. Études de marché, nouvelles et mises à jour pertinentes	• Modifications et mises à jour pertinentes concernant ce qui suit : ○ Normes du secteur ○ Lois applicables	• Consulter les actualités et les études financières et relatives aux marchés provenant de sources diverses, y compris : ○ les bulletins sectoriels

GLOBALEMENT
TITRES
OPTIONS
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	○ Règlements applicables ○ Procédures, règles et pratiques exemplaires de la société ○ Recherches sur les produits et les marchés ○ Enjeux nouveaux, tendances en matière financière, tendances économiques et incidence des événements mondiaux sur les marchés	○ les sites Web ○ les journaux ○ les balados • Communiquer activement et régulièrement avec les experts internes pour se renseigner sur l'actualité des marchés et les tendances en matière financière • Consulter méthodiquement les études de marché et l'actualité des marchés pour déterminer les principaux points pertinents pour les clients • Évaluer l'incidence possible des événements touchant le marché et de tout changement dans ses propres responsabilités, les processus de la société et les comptes des clients • Sur demande, faire le suivi auprès des clients pour discuter plus en détail de toute information sur les marchés ou les produits • Participer régulièrement à des activités de formation continue, à des programmes de formation, à des activités éducatives et à des conférences • Se tenir au courant des progrès technologiques qui touchent les placements et les communications avec les clients • Prendre part à des groupes sectoriels pour échanger sur les meilleures pratiques et partager des connaissances avec d'autres représentants inscrits traitant avec des clients institutionnels

GLOBALEMENT | TITRES | OPTIONS | CONTRATS À TERME STANDARDISÉ ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)

VIII. Caractéristiques des titres de capitaux propres et renseignements sur ceux-ci	• Caractéristiques des titres de capitaux propres, notamment :
	  ○ Propriétés
	  ○ Avantages et inconvénients
	  ○ Risques
	• Types de titres de capitaux propres :
	  ○ Actions ordinaires
	  ○ Parts de fiducies de revenu
	  ○ Parts de fonds d'investissement à capital fixe
	  ○ Actions privilégiées
	• Sources d'information sur les titres de capitaux propres
	• Facteurs servant à déterminer le choix entre un produit géré ou des titres de capitaux propres individuels
	• Propriété d'actions ordinaires, traitement fiscal des dividendes, processus de déclaration et de réclamation des dividendes, et incidence des divisions et regroupement d'actions
	• Différences entre une moyenne et un indice boursier, et moyennes et indices boursiers importants
	• Facteurs macroéconomiques ayant une incidence sur les attentes des investisseurs et le prix des titres
	• Incidence du classement du secteur d'activité sur l'évaluation des actions d'une société
		• Participer à des activités de formation continue sur les titres de capitaux propres en consultant au besoin des experts à l'interne
		• Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les analyses pertinentes portant sur des titres de capitaux propres
		• Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes
		• Assister à des séminaires, à des activités éducatives et à des activités de formation de la société portant sur des titres de capitaux propres éventuels
		• Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents
		• Expliquer clairement les titres de capitaux propres particuliers aux clients qui en font la demande

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉ ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERM

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	• Valeur intrinsèque et ratio cours/bénéfice d'une action établis à l'aide du modèle d'actualisation des dividendes	

IX. Caractéristiques des titres à revenu fixe et renseignements sur ceux-ci	• Mécanique de la négociation des titres de créance au Canada
	• Caractéristiques des produits à revenu fixe, notamment :
	  ○ Propriétés
	  ○ Avantages et inconvénients
	  ○ Risques
	• Types de produits à revenu fixe, y compris les titres de créance
	• Sources d'information sur les produits à revenu fixe
	• Rapports entre le coupon, le rendement, la durée jusqu'à l'échéance et la volatilité des cours
	• Incidence des facteurs qui influent sur le prix des obligations
	• Types de rendement obligataire, y compris le rendement approximatif à l'échéance
	• Notions de valeur actualisée et de valeur future
		• Participer à des activités de formation continue sur les produits à revenu fixe en consultant au besoin des experts à l'interne
		• Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les analyses pertinentes portant sur des produits à revenu fixe
		• Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes
		• Assister à des séminaires, à des activités éducatives et à des activités de formation de la société portant sur des produits à revenu fixe éventuels
		• Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents
		• Expliquer clairement les produits à revenu fixe particuliers aux clients qui en font la demande

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	• Gestion passive et gestion active d'un portefeuille de titres à revenu fixe • Valeur actualisée, taux d'actualisation et calculs relatifs à la valeur temps de l'argent, à l'établissement du prix des obligations et au rendement • Incidence des facteurs de détermination du prix des titres à revenu fixe sur le prix des obligations • Règles et règlements relatifs à la livraison et au règlement des obligations	

GLOBALEMENT | TITRES | OPTIONS | CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)

X. Caractéristiques des autres produits de placement et renseignements sur ceux-ci	• Caractéristiques de tous les autres types de produits de placement (produits non conventionnels, privés, émergents et autres), notamment :
	  ○ Propriétés
	  ○ Avantages et inconvénients
	  ○ Risques
	• Types de produits de placement non conventionnels, émergents ou autres, y compris :
	  ○ Fonds spéculatifs (ou fonds de couverture)
	  ○ Fonds négociés en bourse (FNB)
	  ○ Contrats à terme standardisés
	  ○ Options
	• Information à fournir sur les produits et risques liés à ceux-ci
	• Marchés des dérivés et instruments dérivés intégrés au sein du marché des valeurs mobilières
		• Participer à des activités de formation continue sur les autres produits de placement en consultant au besoin des experts à l'interne
		• Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les analyses pertinentes portant sur d'autres types de produits de placement
		• Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes
		• Assister à des séminaires, à des activités éducatives et à des activités de formation de la société portant sur d'autres types de produits de placement éventuels
		• Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents
		• Expliquer clairement les autres types de produits de placement (produits non conventionnels, privés, émergents et autres) aux clients qui en font la demande

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
XI. Caractéristiques des options et renseignements sur celles-ci	Cadre réglementaire et législatif applicable à ce qui suit : ○ Négociation d'options ▪ Politiques et procédures du courtier membre concernant la sollicitation de clients et les activités de négociation d'options ▪ Procédures du courtier membre concernant les communications avec les clients et la modification des activités de la société en matière de négociation d'options ▪ Information que le courtier membre doit fournir aux clients sur les séries d'options arrivant à échéance ▪ Information que le courtier membre doit fournir sur toutes les positions (couvertes et non couvertes) ▪ Rapports à produire sur la concentration de positions ▪ États des profits et pertes pour les comptes actifs ▪ Rapports d'exception ○ Pratiques de négociation interdites liées aux options ▪ Opérations effectuées pendant que le compte accuse une insuffisance de marge	• Déterminer les exigences applicables à la négociation ou au transfert (de comptes) de contrats d'options • Déterminer les restrictions réglementaires qui s'appliquent à différentes utilisations • Expliquer en quoi les options peuvent répondre aux besoins du client • Expliquer le lien pouvant exister entre les options et d'autres produits de placement ou placements structurés, et comment ces produits peuvent se compléter • Expliquer la manière dont sont facturés les frais ou commissions applicables aux opérations sur options • Décrire les éléments d'information devant figurer dans les relevés de compte du client et les conventions de compte, et expliquer leur importance • Analyser et évaluer les avantages et les risques associés aux contrats d'options, aux fins des opérations effectuées par le client et de la gestion des risques • Analyser et évaluer les profits et pertes possibles, ainsi que le seuil de rentabilité

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉ ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERM

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ Opérations effectuées au-delà des limites de marge ou de crédit ▪ Pertes cumulatives dépassant les limites de risque ○ Marge obligatoire pour les stratégies de négociation d'options ○ Ouverture, administration et surveillance des comptes d'options – documents requis : ▪ Formulaire d'ouverture d'un compte d'options ▪ Convention de négociation d'options ▪ Convention de compte sur marge ▪ Document d'information sur les risques liés aux options ▪ Conventions de compte géré et de compte carte blanche ○ Relevés et avis à remettre au client qui négocie des options ▪ Relevés de compte mensuels ▪ Avis d'exécution Objectifs, types et profils risque-rendement des produits suivants : ○ Dérivés ▪ Options	

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ Contrats à terme de gré à gré et contrats à terme standardisés ▪ Swaps ▪ Contrats sur différence ▪ Autres produits fondés sur des dérivés ○ Gestion/atténuation des risques au moyen d'opérations de couverture ○ Négociation spéculative ○ Types de contrats d'options ▪ Options d'achat et options de vente ▪ Options américaines ▪ Options européennes ▪ Options sur actions ▪ Options autres que sur actions (p. ex. options sur devises, sur obligations, sur indices et sur contrats à terme) ▪ Options exotiques (hors cote) Règles et pratiques de négociation : ○ Bourse de Montréal ▪ Critères d'admissibilité à la cote ▪ Règles sur l'information à fournir et la surveillance ▪ Règles de surveillance	

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ Règles sur la tenue de livres ▪ Règles et sanctions de la Division de la réglementation ▪ Règles relatives à la négociation et aux paiements ▪ Règles sur la conduite des affaires et la conduite de la négociation ▪ Marges obligatoires ▪ Seuils de déclaration ▪ Obligation de déclarer les positions en cours importantes ▪ Limites de position et d'exercice ▪ Limites de concentration ▪ Négociation et cycles d'échéance ▪ Opérations initiales et opérations de liquidation ▪ Procédures d'exercice (de levée) des options ▪ Procédures de transfert des comptes d'options cotées en bourse ▪ Règles et procédures de la Corporation canadienne de compensation de produits dérivés (CCCPD) ▪ Exigences et procédures de la CCCPD concernant le règlement à l'exercice d'options	

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ Procédures de Services de dépôt et de compensation CDS Inc. (CDS) pour la livraison du sous-jacent ▪ Règles et procédures de l'Options Clearing Corporation (États-Unis) o Contrats de dérivés de gré à gré (hors cote) ▪ Cadre de l'ISDA et documents standardisés ▪ Liquidation des positions existantes ▪ Évaluation de l'exposition aux risques Éléments transactionnels des contrats d'options : o Sous-jacents ▪ Instruments financiers (p. ex. actions, obligations, crédit bancaire) ▪ Variables financières (p. ex. indices) ▪ Marchandises (p. ex. pétrole, métaux, produits agricoles) ▪ Événements (p. ex. météo) o Prime ▪ Variations du cours de l'option par rapport au cours du sous-jacent (delta) ▪ Taux de variation du delta ▪ Valeur intrinsèque	

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ Valeur temps ▪ Au cours (à parité) ▪ Dans le cours (en dedans) ▪ Hors du cours (en dehors) ○ Techniques de prévision des cours ▪ Analyse fondamentale ▪ Analyse technique ○ Effet de levier ▪ Effet de levier et valeur des options ▪ Calcul de l'effet de levier associé aux options ○ Incidence fiscale des options : ▪ Négociateurs professionnels ▪ Négociateurs non professionnels Stratégies de négociation d'options à un ou plusieurs volets, y compris : ○ Utilisation d'indices axés sur des options dans le cadre de stratégies de négociation d'options productrices de revenu ○ Stratégies haussières ○ Stratégies baissières ○ Stratégies axées sur la volatilité	

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
XII. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme, et renseignements sur ceux-ci	Cadre réglementaire et législatif applicable à ce qui suit : ○ Négociation de contrats à terme standardisés et d'options sur contrats à terme ▪ Rapports mensuels à produire par le courtier membre sur les positions (nettes) ▪ Exigences et dispositions visant le capital du courtier membre en ce qui concerne la concentration de positions sur les contrats à terme standardisés ▪ Exigences et dispositions visant le capital du courtier membre en ce qui concerne les positions en cours sur contrats à terme standardisés ○ Pratiques de négociation interdites liées aux contrats à terme standardisés et aux options sur contrats à terme ▪ Sous-jacents interdits ▪ Opérations effectuées pendant que le compte accuse une insuffisance de marge ▪ Opérations effectuées au-delà des limites de marge ou de crédit ▪ Pertes cumulatives dépassant les limites de risque ▪ Restrictions de négociation relatives au mois de livraison	• Déterminer les exigences applicables à la négociation ou au transfert (de comptes) de contrats à terme standardisés ou d'options sur contrats à terme • Déterminer les restrictions réglementaires qui s'appliquent à différentes utilisations • Expliquer en quoi les contrats à terme standardisés et les options sur contrats à terme peuvent répondre aux besoins du client • Expliquer le lien pouvant exister entre les contrats à terme standardisés/les options sur contrats à terme et d'autres produits de placement ou placements structurés, et comment ces produits peuvent se compléter • Expliquer la manière dont sont facturés les frais ou commissions applicables aux opérations sur contrats à terme standardisés/options sur contrats à terme • Décrire les éléments d'information devant figurer dans les relevés de compte du client et les conventions de compte, et expliquer leur importance • Analyser et évaluer les avantages et les risques associés aux contrats à terme standardisés et aux options sur contrats à terme, aux fins des opérations effectuées par le client et de la gestion des risques

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ Pertes ou risques excessifs pour la caution du compte ○ Marge à fournir par le client et traitement des positions sur dérivés ○ Ouverture, administration et surveillance des comptes de contrats à terme standardisés et d'options sur contrats à terme ▪ Formulaire d'ouverture de compte de contrats à terme ▪ Convention de négociation de contrats à terme ▪ Convention de négociation d'options sur contrats à terme ▪ Document d'information sur les risques liés aux options ▪ Conventions de compte géré et de compte carte blanche ▪ Convention de couverture ▪ Formulaire d'autorisation de transfert de fonds ○ Relevés et avis à remettre au client qui négocie des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme ▪ Relevés de compte mensuels ▪ Avis d'exécution	

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ État des achats et ventes effectués dans le cadre d'opérations de liquidation Objectifs, types et profils risque-rendement des produits suivants : o Dérivés ▪ Options ▪ Contrats à terme de gré à gré et contrats à terme standardisés ▪ Swaps ▪ Contrats sur différence ▪ Autres produits fondés sur des dérivés o Gestion/atténuation des risques au moyen d'opérations de couverture o Négociation spéculative o Contrats à terme standardisés et options sur contrats à terme ▪ Contrats à terme sur actions ▪ Contrats à terme autres que sur actions (p. ex. sur obligations, sur bons du Trésor, sur indices, sur devises, sur taux d'intérêt) Règles et pratiques de négociation : o Bourse de Montréal ▪ Critères d'admissibilité à la cote	

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ Règles sur l'information à fournir et la surveillance ▪ Règles de surveillance ▪ Règles sur la tenue de livres ▪ Règles et sanctions de la Division de la réglementation ▪ Règles relatives à la négociation et aux paiements ▪ Règles sur la conduite des affaires et la conduite de la négociation ▪ Marges obligatoires ▪ Seuils de déclaration ▪ Obligation de déclarer les positions en cours importantes ▪ Limites de position et d'exercice ▪ Limites de concentration ▪ Règles et procédures de la Corporation canadienne de compensation de produits dérivés (CCCPD) ▪ Exigences concernant le dépôt et la compensation ▪ Procédures de Services de dépôt et de compensation CDS Inc. (CDS) pour la livraison du sous-jacent ○ Contrats de dérivés de gré à gré (hors cote)	

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ Cadre de l'ISDA et documents standardisés ▪ Liquidation des positions existantes ▪ Détermination de la valeur ▪ Détermination d'un juste prix ▪ Évaluation de l'exposition aux risques ▪ Livraison du sous-jacent et règlement en espèces Éléments transactionnels des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme : ○ Sous-jacents ▪ Instruments financiers (p. ex. actions, obligations, crédit bancaire) ▪ Variables financières (p. ex. indices) ▪ Marchandises (p. ex. pétrole, métaux, produits agricoles) ▪ Événements (p. ex. météo) ▪ Lien par rapport au contrat à terme standardisé ou à l'option sur contrats à terme ○ Évaluation à la valeur marchande ○ Effet de levier ▪ Effet de levier et valeur du contrat ▪ Calcul de l'effet de levier associé au contrat ○ Marge	

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	▪ Différences entre la marge applicable aux contrats à terme standardisés et celle qui s'applique aux titres ▪ Système de marge fondé sur les risques ▪ Formes de marge acceptables ▪ Marge exigée par la bourse ▪ Marge appliquée par la société ▪ Marge applicable aux opérations de couverture ▪ Marge applicable à la spéculation sur séance ▪ Variations de la marge o Contrôles liés à la marge ▪ Appel de marge initial ▪ Appel de marge de maintien o Techniques de prévision des cours ▪ Analyse fondamentale ▪ Analyse technique o Incidences fiscales des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme ▪ Négociateurs professionnels ▪ Négociateurs non professionnels	

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement :

SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer représentant inscrit À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)
	Stratégies de négociation à un ou plusieurs volets portant sur des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme, notamment : ○ Stratégies haussières ○ Stratégies baissières ○ Stratégies neutres ○ Écarts (positions mixtes) ○ Risques liés aux écarts ▪ Fluctuations opposées des positions ▪ Marchés illiquides ▪ Ouverture et fermeture d'un volet de l'écart ▪ Marges obligatoires inférieures ▪ Relation changeante entre les deux volets de la stratégie par rapport aux données historiques ○ Stratégies axées sur la volatilité	

3. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations		
SOUS-COMPÉTENCE	**CONNAISSANCES** **À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**	**COMPORTEMENTS ET APTITUDES** **À appliquer représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**
I. Déterminer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société	• Règles du marché, y compris les Règles universelles d'intégrité du marché (le cas échéant), notamment en ce qui concerne les aspects suivants : ○ Meilleure exécution ○ Pratiques manipulatrices ou trompeuses ○ Pratiques de négociation nuisibles ○ Pratiques de négociation justes et équitables ○ Opérations en avance sur le marché ○ Accès électronique direct et accords d'acheminement ○ Code de déontologie du secteur des valeurs mobilières, normes de conduite applicables dans le secteur et lignes directrices de la société concernant les comportements acceptables et la gouvernance ○ Opérations de contrepartiste • Processus de saisie des ordres, de règlement des opérations et de livraison • Processus de correction des ordres erronés et de modification des ordres • Procédures de règlement des opérations – toutes les opérations	• Communiquer l'incidence sur le marché de toute opération proposée ou demandée • Vérifier tous les détails pertinents relatifs à une opération afin de s'assurer qu'ils sont bien indiqués dans l'ordre saisi • Saisir tous les ordres au moment indiqué et conformément aux instructions du client • Se tenir à la disposition du client durant les heures de négociation ou respecter les politiques et procédures de la société pour veiller à ce qu'un collègue puisse prendre la relève au besoin • Veiller à ce que tous les renseignements sur les opérations des clients demeurent confidentiels

3. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations		
SOUS-COMPÉTENCE	**CONNAISSANCES** **À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**	**COMPORTEMENTS ET APTITUDES** **À appliquer représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**
	• Correction des ordres au mieux • Types de comptes • Gestion des opérations par la société • Divers pupitres de négociation • Types de négociation algorithmique	

3. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations		
SOUS-COMPÉTENCE	**CONNAISSANCES** **À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**	**COMPORTEMENTS ET APTITUDES** **À appliquer représentant inscrit** **À comprendre, lorsqu il y a lieu représentant en placement (celui ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)**

II. Déterminer et respecter les obligations en matière de protection des marchés	• Exigences réglementaires applicables, notamment en ce qui concerne les aspects suivants :
	  ○ Marche à suivre pour déceler toute opération douteuse
	  ○ Cadres réglementaires applicables aux dénonciateurs
	• Obligations de déclarer – exigences de la société et des organismes de réglementation
		• Faire part de toute préoccupation au surveillant et au service de la conformité concernant des pratiques suspectes, manipulatrices ou trompeuses
		• Alerter le pupitre de négociation pour qu'il fasse enquête auprès des bourses, au besoin
		• Consigner les activités douteuses, les raisons pour lesquelles elles sont considérées comme telles, et toute mesure prise en conséquence